

# 株式会社ソフトフロント

## 2008年3月期通期決算説明資料

---

この資料に記載されている、当社の現在の計画、見通し、戦略などのうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しです。将来の業績に関する見通しは、将来の営業活動や業績、出来事・状況に関する説明における「期待」、「計画」、「見込み」、「予測」、「予想」、「可能性」やその類義語を用いたものには限定されません。口頭または書面による見通し情報は、広く一般に開示されるほかの媒体にも含まれる可能性があります。これらの情報は、現在入手可能な情報から得られた当社の判断にもとづいています。実際の業績は、様々なリスクや不確実な見通しのみで全面的に依拠することはお控えいただけますようお願いいたします。

# 2008年3月期通期業績の概要

---

取締役 財務・管理統括担当 佐藤健太郎

■2008年3月期通期決算の状況

(単位：百万円)

	2007年3月期 通期	2008年3月期 通期	増減
売上高	961	674	△ 287
売上原価	406	293	△ 112
売上総利益	555	381	△ 174
販売費及び一般管理費	509	553	44
営業損益	46	△ 172	△ 218
経常損益	44	△ 171	△ 216
当期純損益	42	△ 338	△ 381

NGN(次世代基幹ネットワーク)構想における端末側市場の拡大時期が当社が見込んでいたよりも遅れているという側面および期內において案件の計画中断、規模縮小という個別事象が生じたことなどから、受託開発を中心に売上が減少。受託開発売上の減少に伴い外注加工費を中心に売上原価削減するも、売上の減少および人員増による販管費の増加をまかなえず、損失計上。

ドイツfg microtec社出資持分評価に伴う投資有価証券評価損、引当金繰入によって、特別損失186百万円を計上。

**■ 売上の状況**

(単位：百万円)

	売上高		受注高		受注残	
	2007年3月期 通期	2008年3月期 通期	2007年3月期 通期	2008年3月期 通期	2007年3月期 通期	2008年3月期 通期
受託開発	654	388	678	385	29	26
ソフトウェア販売	300	286	346	266	60	40
その他	6	-	6	-	-	-
合計	961	674	1,030	651	89	66

ソフトウェア販売は昨年度と同水準であったものの、受託開発売上が昨年度に比べ266百万円減少し、売上高全体で287百万円減少(29.8%減)。

受注高も昨年度と比べ378百万円減少、3月末に納品完了するものが大半のため、翌期に繰り越される受注残高は昨年度同様、あまり多くない。

## ■2009年業績予想

(単位:百万円)

	売上高	営業損益	経常損益	当期純損益
中間期	365	-96	-96	-98
通期	1,020	60	60	55

## 通期業績予想達成に向けての見通し

## &lt;売上高&gt;

- ・NGNの商用サービスが開始され、SIP関連技術の需要が高まり、市場は拡大傾向。
- ・従来「固定電話」「携帯電話」「情報家電」と大きなくくりで捉えていた市場が細分化され、たとえば「情報家電」分野のなかに「IPTV」「MFP(複合機)」「ホームセキュリティ」といった個々の市場が立ち上がってきている。
- ・細分化された市場を俊敏に捉えることにより、開発ライセンスと受託開発を中心に1,020百万円の売上を見込む。

## &lt;利益&gt;

- ・コスト管理を徹底し、営業利益60百万円、当期純利益55百万円を見込む。

# 今後の展開

---

代表取締役社長 阪口克彦

## 中期ビジョン

ソフトフロントは

- ・発展著しいユビキタス市場【NGN、IMS、SIP関連市場】において
- ・当社のSIP技術をデファクトスタンダードにし、  
ライセンスビジネスを成功させます

# 中期数値目標

2011年3月期において  
SIPベンダー市場のトップシェアを維持  
売上高20億円以上、経常利益3億円以上を達成





## 事業領域

# ソフトフロントが得意とするSIP技術

||

## ユビキタスネットワーク社会を実現する基盤技術

ユビキタスネットワーク社会は、国連の下部組織であるITU-T(国際電気通信連合)が標準化を進めるNGN(次世代ネットワーク構想)によってその実現が後押しされており、**NGNの基盤技術にSIPが採択**されました。

# ユビキタスネットワーク社会全体

||

## ソフトフロントの事業領域

ユビキタスネットワーク社会における端末や機器の市場は2010年に7.8兆円になるといわれています。  
(総務省「ユビキタスネットワーク技術の将来展望に関する調査研究会」報告より)

# 事業領域 ユビキタスネットワークを支えるSIP

ユビキタスネットワーク社会では「SIP」を使い「いつでも、どこでも、誰でも、何でも」繋がる便利な社会が実現されます。

人から人、人から機器、機器から機器へ、音声はもちろん、動画やデータ等のやりとりが可能になります。

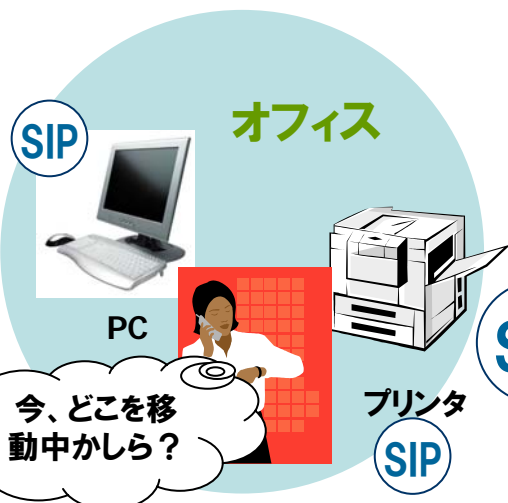
## 家庭



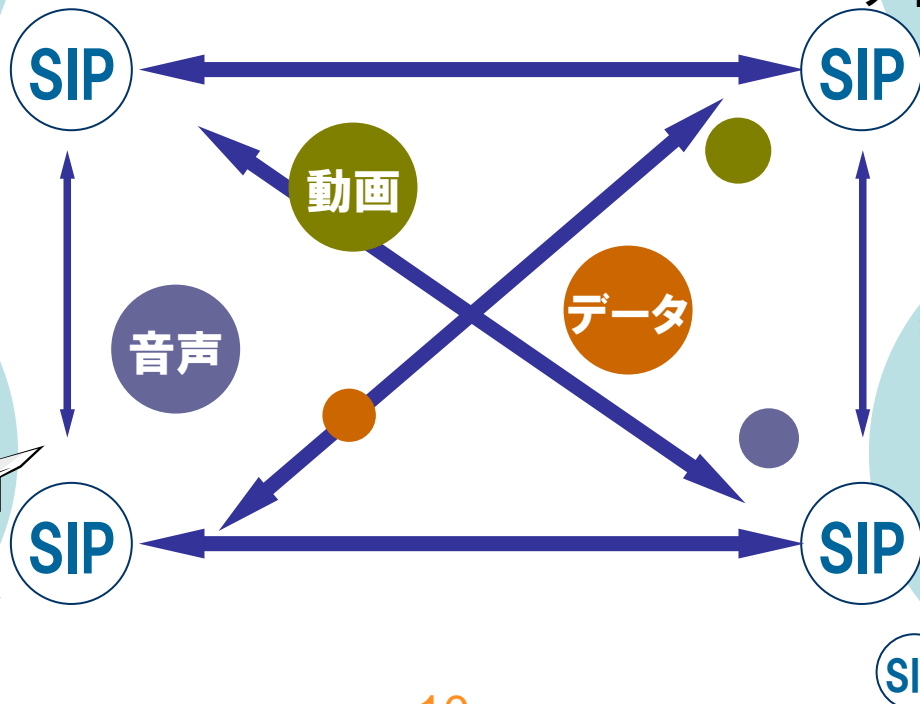
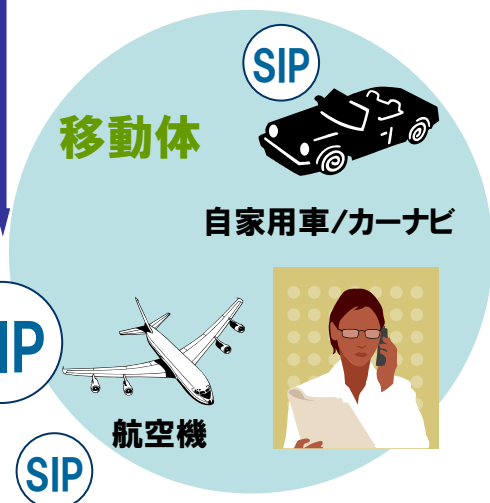
## 個人



## オフィス

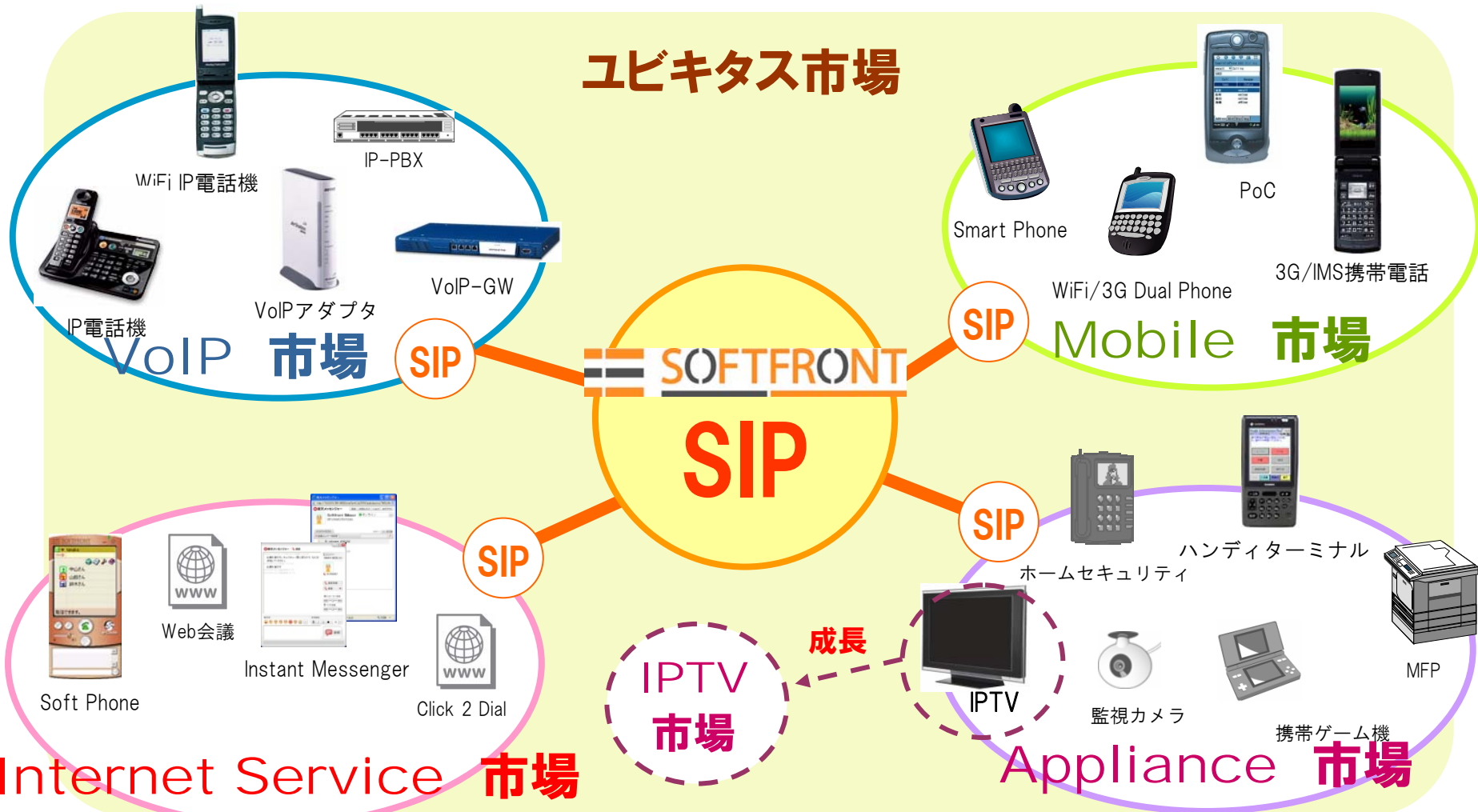


## 移動体



# 事業領域 ターゲット市場

ユビキタス市場に参入する様々な企業に向けて、SIP関連製品・トータルソリューションを提供。



## 事業領域 **NGNとモバイル市場動向**

- 2007年10月 国際電気通信連合 (ITU) の無線通信総会 (ITU-R) がWiMAXを  
IMT-2000の1つとして正式に勧告
- 2008年2月 NTT、光次世代網「NGN」の事業認可取得
- 2008年3月 NTT、NGN商用サービス開始(予定)
- 2008年3月 NTTぷらら、NGN向け地デジ再送信サービス開始(予定)
- 2009年夏 UQコミュニケーションズ、モバイルWiMAX商用化サービス開始(予定)
- 2010年 NTTドコモ、Super3Gのサービス開始(予定)



**NGNの商用化サービスの普及、Super3G、Mobile WiMAXの本格化により、対応サービスならびに端末が多様化**

## 事業領域 発展著しいユビキタス市場【SIP関連】

ベンダーが提供するSIP技術の市場は

当初想定より拡大の速度が遅れているものの確実に成長

### <2007年3月時点、市場予測>

	2005年	2006年	2007年見込	2008年予測	2009年予測	2010年予測
金額(百万円)	1,300	1,850	3,200	6,200	12,450	25,000
前年比(%)	—	142.3	173.0	193.8	200.8	200.8

2005年～2009年＝富士経済社「エンベデッドシステムマーケット2007」より（2010年は当社推定）

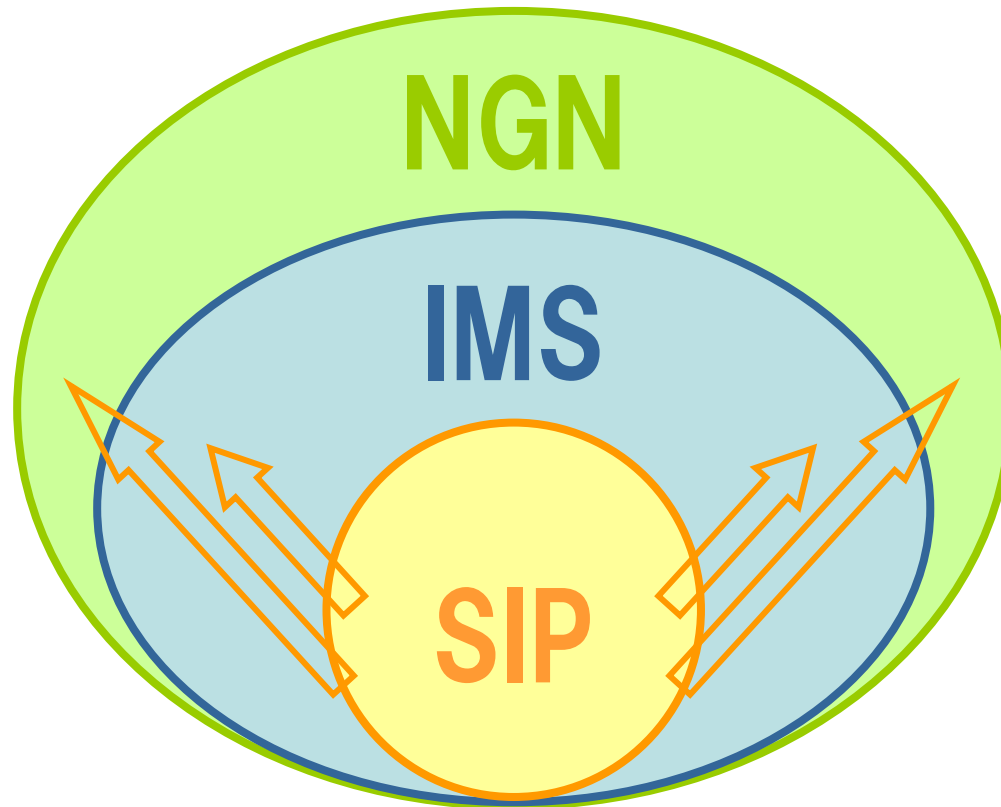
### <2008年3月時点、市場予測>

	2005年	2006年	2007年	2008年見込	2009年予測	2010年予測
金額(百万円)	1,300	1,850	2,250	3,120	5,100	9,800
前年比(%)	—	142.3	121.6	138.6	163.5	192.2

富士経済社「エンベデッドシステムマーケット2008」より

## コアコンピタンス SIPならびにSIP関連技術

# SIP技術を中心として、IMS、NGN技術を取り込む



# コアコンピタンス 当社SIP技術をデファクトスタンダードに 技術的優位性をもとにSIP技術をコアコンピタンスとし デファクトスタンダードを獲得

## デファクト獲得

相互接続確保のノウハウは短期間で獲得が困難であり、  
参入障壁は高い

スイッチングコストが高いため、一度採用されると短期間に  
代替される可能性は少ない

## 技術的優位性

豊富なノウハウに裏付けされた高い相互接続性

技術書執筆等によるSIPオピニオンリーダーとしての活動

固定通信、移動通信、情報家電等、分野を問わない網羅性

## 当社シェア 当社SIP技術をデファクトスタンダードに

成熟していない市場でシェアの変動が激しい中、市場草創期から一貫してトップシェアを維持。市場の拡大とともに競争の激化が見込まれるが、今後も積極的にシェア獲得。

### <SIPベンダー市場シェア推移>

【単位：%】

	2005年	2006年	2007年	2008年見込
ソフトフロント	36.9	44.3	37.8	38.5
R社	13.1	10.8	10.2	10.3
I社	8.5	8.1	7.6	7.7
O社	—	—	31.1	32.1
その他	41.5	36.8	13.3	11.5

富士経済社「エンベデッドシステムマーケット2007および2008」より

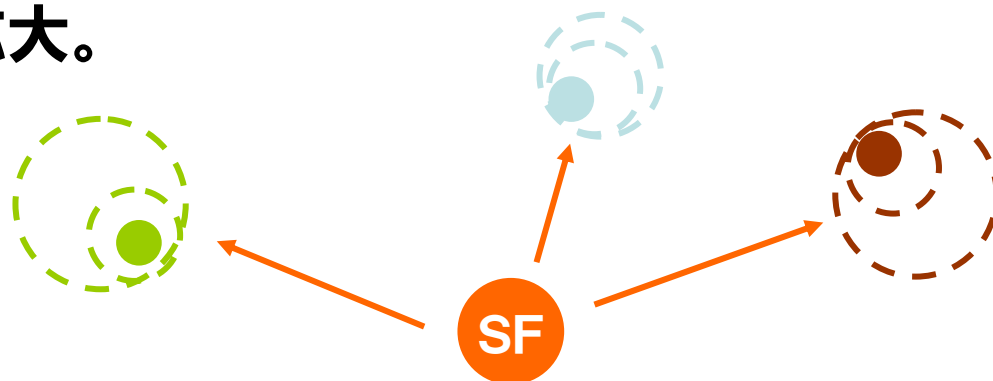


## 重点課題 当社SIP技術をデファクトスタンダードに

市場拡大のなか、技術的優位を誇りながら  
2008年3月期の業績は低迷

### 営業戦略の転換

より大きな市場を捉えた動きではなく、新しく派生する製品ごとのターゲット市場動向を俊敏に捉え、営業戦力を集中をすることで、収益を拡大。



## 重点課題 当社SIP技術をデファクトスタンダードに

# 営業力強化

事業展開を効率的に推進するため、SIP事業本部、SC事業部、BD事業部を統合し、SIP事業本部に統一。

事業部統合により、「新規顧客開拓部門」と「継続顧客へのより深い浸透をはかる部門」との

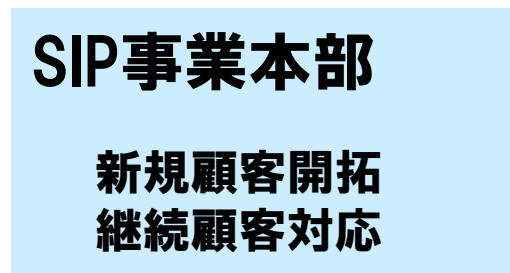
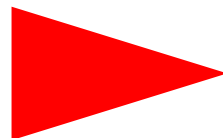
## 情報と指揮系統を一元化



手法の異なる開拓営業から継続営業への移行等をタイミング良く円滑に行い、  
段階に応じて変化していくお客様のニーズに適切に対応できる体制を構築



## 安定的売上成長の実現



## 参考資料

---

## 企業理念（＝私たちの存在意義）

技術を愛し、技術を提供することによって、社会変革の牽引役となり豊かな社会を実現すること

※ 社会環境の変化： ユビキタスネットワーク社会の実現

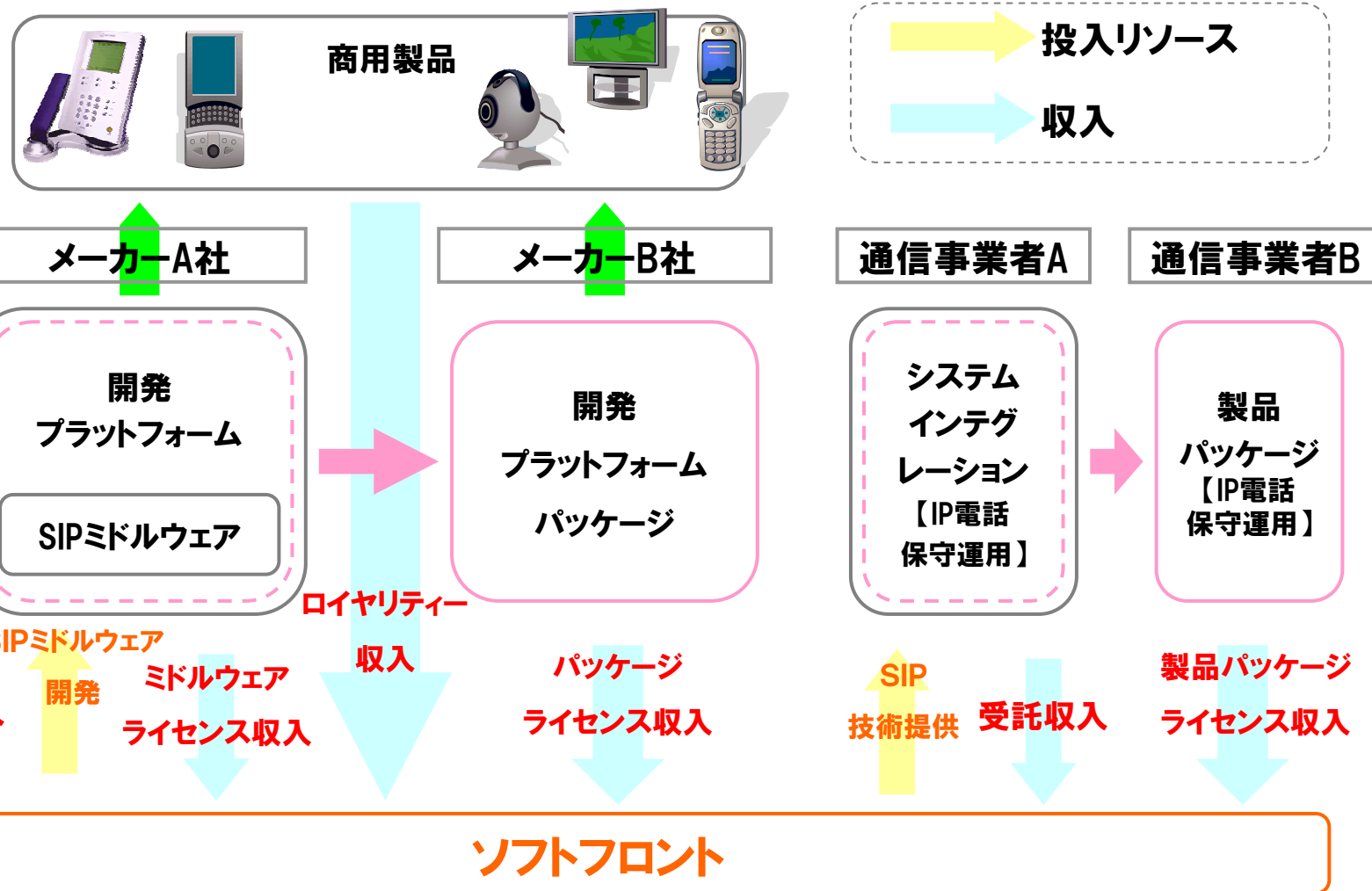
※ SIPを活用した end-to-end（人と人、機器と機器、人と機器）のネットワーク環境を実現

## ビジョン

- ・ 当社SIP技術をデファクトスタンダードにする
- ・ ライセンスビジネスの成功

- ・ 社名 株式会社ソフトフロント
- ・ 上場市場 大阪証券取引所「ヘラクレス」（2002年9月10日上場）
- ・ 証券コード 2321
- ・ 設立 1997年4月18日
- ・ 所在地 東京本社 東京都港区赤坂4丁目2-19 赤坂SHASTA・EAST 3F  
札幌本社 札幌市中央区北9条西15丁目 札幌ITフロントビル 3F
- ・ 取締役 会長 村田利文
- ・ 代表取締役 社長 阪口克彦
- ・ 従業員数 67名（2008年3月31日現在）
- ・ 資本金 27億4,291万円（2008年3月31日現在）
- ・ 決算月 3月
- ・ 事業内容 **SIP、VoIP技術**を核としたソフト開発環境の提供  
および 技術支援、関連する受託開発・コンサルティング
- ・ URL [www.softfront.co.jp](http://www.softfront.co.jp)

多様な収益モデルで収入の安定化が図られています



# *SIP connects the future*

ソフトフロントはSIP技術を基に  
社会変革の牽引役となり、豊かな社会を実現します